

《销售经理成长同步指引》

图书基本信息

书名：《销售经理成长同步指引》

13位ISBN编号：9787545409291

10位ISBN编号：7545409299

出版时间：2011-9

出版社：广东经济

作者：滕宝红 编

页数：281

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《销售经理成长同步指引》

内容概要

《销售经理成长同步指引》主要内容简介：作为一本部门经理的自修工具书，它将一步一步带领你、教会你、指引你，学会管理，走向成功。作为部门经理，在管理自己部门、团队时，都要讲究工作方法、技巧，做好笔记，定期检视。

《销售经理成长同步指引》

书籍目录

第一个月进入角色 第一周 为什么是我 销售经理的条件 销售经理的职责 销售经理的权力 第二周 认识销售和销售管理 什么是销售 什么是销售管理 第三周 认识我的部门 销售部职责 销售部在企业的地位 销售部的工作流程 第四周 我与我的团队 销售经理的下属构成 下属岗位的人员设置 各岗位的职位说明 第二个月 我的工作是管理 第三个月 营销规划与控制 第四个月 营销团队管理 第五个月 客户管理 第六个月 销售活动全程控制

《销售经理成长同步指引》

章节摘录

做好大客户的管理，灵活的策略是必不可少的，当然策略的运用和选择又是根据企业的实际而定的，但是，在做好大客户的管理时，以下几点是最为通用和基本的：让大客户参与管理在企业开展重大的技术或管理活动时，邀请大客户参与和见证活动过程：一方面，使大客户能够从自己的立场对企业提出要求，让企业一开始就将这种要求考虑到自己的产品中去，这样的产品面市后不太可能遭到客户拒绝；另一方面，使大客户感受到一种尊重和关怀，这种感受将换来长久的忠诚。

优先保证大客户的货源充足 大客户的销售量较大，优先满足大客户对产品的数量及系列化的要求。尤其是在销售上存在淡旺季的产品，要随时了解大客户的销售与库存情况，及时与大客户就市场发展趋势、合理的库存量及客户在销售旺季的需货量进行商讨，在销售旺季到来之前，协调好生产及运输等部门，保证大客户在旺季的货源需求，避免出现因货物断档导致客户不满的情况。

充分调动大客户中的一切与销售相关的因素 客户中的中上层主管掌握着产品的进货与否和货款的支付大权，处理好与他们的关系固然重要，但产品是否能够销售到消费者手中，却与基层的工作人员有着更直接的关系，特别是对一些技术性较强、使用复杂的大件商品，企业更要及时组织对客户基层人员的产品培训工作，或督促、监督销售人员加强这方面的工作。充分调动大客户中的一切与销售相关的因素，是提高大客户销售量的一个重要因素。

新产品的试销应首先在大客户之间进行 大客户在对一个产品有了良好的销售业绩之后，在它所在的地区对该产品的销售也就有了较强的商业影响力。新产品在大客户之间的试销，对于收集客户及消费者对新产品的意见和建议，具有较强的代表性和良好的时效性，便于制造商及时作出决策。

《销售经理成长同步指引》

编辑推荐

“图析管理+管理方法+学习重点+学习心得” 作为一本部门经理的自修工具书，它将一步一步带领你、教会你、指引你，学会管理，走向成功。作为部门经理，在管理自己部门、团队时，都要讲究工作方法、技巧，做好笔记，定期检视。

《销售经理成长同步指引》

精彩短评

- 1、一本销售经理必备的好书
- 2、嗯速度很快，很节省时间

《销售经理成长同步指引》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com